



Da saga dos 10 mandamentos para que se evite a estupidez



RUI PEDRO OLIVEIRA
Gestor
rpo@imaginew.pt

- Diga obrigado, não atue como se o mundo lhe devesse tudo.
- Seja pontual, respeite quem chega a tempo e não atrasado.
- Diga desculpe, enganar-se é humano.
- Escreva direito, má gramática significa ignorância e displicência.
- Centre-se nas expectativas reais: Felicidade = Realidade – Expectativas.
- Diga não quando tiver que dizer não. Ninguém é despedido por dizer não.
- Aprendizagem contínua sempre.
- Opte sempre pelo campo da simplicidade e seja objetivo.
- Copie bem, se tiver que copiar.
- E, por fim, mantenha a sua boca fechada e deixe as outras pessoas pensarem que é estúpido, em vez de a abrir e não deixar qualquer dúvida.

Muito poderia ser escrito sobre estes pequenos 10 mandamentos. Cruzemos esta informação com três aspetos que só os neurologistas com certeza poderão explorar.

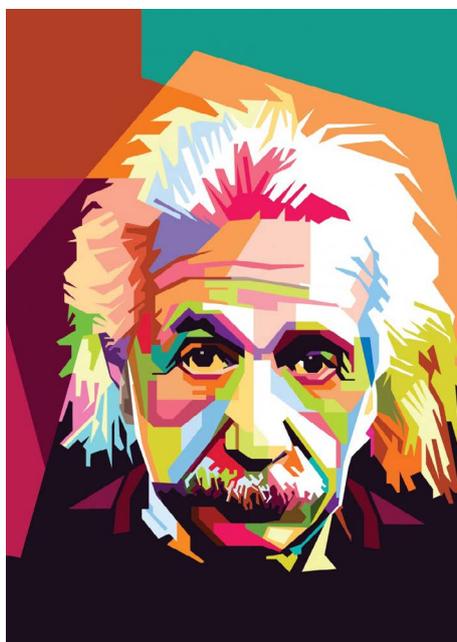
No preciso momento em que:

- Se segura uma chávena de café quente na mão, há uma tendência para uma acalmia e harmonia nos seus pensamentos e dialética.
- Num supermercado, toca um mix de Joe Dassin com Edith Piaf (não sei se alguma vez existiu tal performance) há uma forte probabilidade de as vendas de vinho francês dispararem.
- Que se esteja a fazer um exame de matemática, física ou outra ciência envergando uma típica bata branca de cientista, há uma forte probabilidade de obter uma nota superior relativamente a quem use um traje casual.

Estes créditos de referência são devidos a Carolina Webb, CEO da Sevenshift e autora do livro "How to make a good day".

Se o responsável máximo da empresa não vende e não se interessa por segurar um cliente acomodando-se sem ponta de orgulho da instituição que preside, será o departamento comercial a fazê-lo?

Claro que o primeiro pensamento a nível pessoal seria imaginarmos o nosso cônjuge vestido com uma bata de samurai a ouvir Ryuichi Sakamoto caso fôssemos devotos de sushi em casa ou até dotarmos os nossos filhos com um traje de escuteiro quando se tratasse de fazer um exame de ciências da natureza.



Nas empresas será utópico trajar qualquer colaborador com fato (e gravata no caso dos homens) quando têm que ser comerciais, fazer com que passeie todo o dia no escritório com uma chávena quente nas mãos para ser um ser afável e simpático, ou ouvir Schütz e Orff e ler Goethe e Mann para que inspire o rigor e

a pontualidade germânica. Mesmo sendo estas pequenas inspirações que têm que estar presentes diariamente na vida do mais alto representante ao mais humilde colaborador de uma companhia.

Se o responsável máximo da empresa não vende e não se interessa por segurar um cliente acomodando-se sem ponta de orgulho da instituição que preside, será o departamento comercial a fazê-lo? Se não tem um sorriso fácil, uma palavra amiga, um gesto afável serão todos os outros colaboradores a tê-lo? Se não vestir a camisola, honrando a mesma que lhe dá o seu sustento e bem-estar adequado à sua família, será que pode impor aos seus colaboradores que o façam? Repare que qualquer um que guie mais devagar que nós é um idiota e outro que guie mais depressa é um doido e inconsciente. As pessoas a analisar pessoas são assim. Einstein disse uma vez: "Se tivesse uma hora para resolver um problema, pensaria 55 minutos no problema e 5 minutos na solução."

É audaz que a palavra de um dos QI mais elevados da humanidade seja contestada, mas atrevo-me a escrever que muitas vezes a maior parte dos problemas são causados porque as pessoas pensam demasiado nos problemas e não nas soluções.

Se interpretarmos bem onde se conjugam algumas máximas que depois de lidas são consideradas à "La Palisse", com o que o nosso cérebro executa sem nos apercebermos por vezes, seguramente pensaríamos menos vezes nos problemas. Et voilà! Contrariando Einstein.